

‘ศิลปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง’

(The art of speaking to win over your audience)



เทคนิคการพูดให้ได้ใจ (สรุปหลักสำคัญ)

1

พูดด้วยความจริงใจ
และรู้จริง

2

รู้จักผู้ฟังและ
ใช้คำพูดที่เหมาะสม

3

การสื่อสารเชิงบวก
(Positive Speaking)

สมชาติ กิจยรรยง

1. พูดด้วยความจริงใจและรู้จริง

"คำพูดที่มาจากใจ จะเข้าถึงใจผู้ฟังได้ดีที่สุด"

"จงจริงใจ จงพูดให้กระชับ และจงนั่งลง" (แฟรงคลิน ดี. รูสเวลต์)

"ถ้าไม่รู้ลึก รู้กว้าง อย่าพูด เพราะถ้าถูกถามแล้วตอบไม่ได้
จะทำลายความน่าเชื่อถือ"

2. รู้จักผู้ฟัง และใช้คำพูดที่เหมาะสม

"รู้จักพูดให้ถูกคน ถูกเวลา จะไม่มีวันพูดพลาด" (ขงเบ้ง)

"คนฉลาดนั้นคิดทุกคำที่พูด แต่จะไม่พูดทุกคำที่คิด"

"คำพูดแม้เพียงหนึ่งคำมีพลังมากมาย จงหมั่นขัดเกลาหาคำพูดของคุณ
อยู่เสมอ" (แนวคิดจากหนังสือ 'ศิลปะการพูดให้เหมือนนั่งในใจคน')

3. การสื่อสารเชิงบวก (Positive Speaking)

"จงใช้คำพูดเป็นสะพาน ไม่ใช่กำแพง"

"พูดให้คนฟังรู้สึกดี แล้วเขาจะอยากฟังคุณมากขึ้น"

"ก่อนจะพูดเก่ง ต้องเป็นผู้ฟังที่ดีก่อน"

เทคนิคการพูดให้ใจ (สรุปหลักสำคัญ)

เอาใจเขามาใส่ใจเรา: เข้าใจความรู้สึกและความต้องการของผู้ฟัง

ใช้คำพูดเชิงบวก: หลีกเลี่ยงการ โจมตีหรือตำหนิผู้อื่น

พูดให้ชัดเจนและเข้าถึงอารมณ์: ใช้โทนเสียง และเรื่องราวที่

กระตุ้นความรู้สึกดี ๆ

ขอบคุณและขอโทษให้ติดปาก: แสดงความอ่อนน้อมและจริงใจ

การฝึกฝนศิลปะการพูดไม่ใช่แค่การพูดให้เก่ง แต่คือการพูด

เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ก

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

- ศิลปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง

(The art of speaking to win over your audience)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

*ผู้พูดที่ต้องการชนะใจผู้ฟังนั้นจะต้องเน้นความจริงใจ

-ร่วมกับแสดงความเห็นอกเห็นใจ และการสื่อสารที่ตรงไปตรงมา

"ผู้นำที่ดีที่สุดคือนั่งในใจคน ไม่ใช่นั่งบนหัวคน"

"พูดให้เขาารู้สึกว่าเราเข้าใจ ไม่ใช่แค่พูดให้เขาเข้าใจว่าเราเก่ง"

ISBN (E-BOOK)-978-616-95226-1-4

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววีวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาวสุภารัตน์ ตายี่จัน

อีเมล sudarat.tyj@gmail.com

จัดพิมพ์ และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

ศิลปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง

(The art of speaking to win over your audience)

การเปิดบทสนทนาหรือการพูดที่เข้าไปนั่งในหัวใจของผู้ฟัง คือ การพูดที่แสดงออกถึง ความจริงใจ การให้เกียรติ และการเข้าใจความรู้สึก โดยไม่ใช่เพียงแค่เทคนิคการพูดที่สวยงามหรือ หลีกเลี่ยงคือการ "เอาใจเขามาใส่ใจเรา" (Empathy) และพูดในสิ่งที่ผู้ฟังต้องการได้ยินหรือเป็นประโยชน์ต่อพวกเขา นี่คือการพูดเปิดใจผู้ฟังแบ่งตามสถานการณ์ต่างๆตามลำดับสี่ประการคือ:

1. เปิดใจด้วยความจริงใจและถ่อมตน (ใช้ได้บ่อย)"ก่อนที่จะเริ่มเรื่องราวในวันนี้ ผมอยากจะบอกว่า... ผมรู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ได้มานั่งอยู่ตรงนี้ ต่อหน้าทุกท่านที่ทำให้เกียรติสละเวลามาคำมาฟังกันในวันนี้ครับ", "สิ่งที่ผมจะแบ่งปันในวันนี้ ไม่ใช่แค่ทฤษฎี แต่เป็นสิ่งที่ผมอยากจะเล่าจากใจเพื่อให้เป็นประโยชน์กับทุกท่านมากที่สุดครับ"

2. เปิดใจด้วยการแสดงความเข้าใจความรู้สึก (Empathy)"ผมรู้ว่าทุกท่านที่นั่งอยู่ตรงนี้อาจกำลังเผชิญกับ [ปัญหา/ความท้าทาย] ซึ่งมันไม่ใช่เรื่องง่ายเลย... แต่ผมเชื่อว่า วันนี้เราจะผ่านมันไปด้วยกันครับ", "หากคุณกำลังรู้สึก... [ระบุสถานการณ์] ผมอยากบอกว่า คุณไม่ได้อยู่คนเดียวครับ"

3. เปิดใจด้วยการบอกประโยชน์ที่ผู้ฟังจะได้รับ (What's in it for me?)"ภายใน 20 นาทีข้างหน้า ผมจะทำให้อะไรๆ ง่ายขึ้น สำหรับชีวิตการทำงานของทุกท่าน โดยเฉพาะเรื่อง...", "สิ่งที่ท่านจะได้รับกลับไป ไม่ใช่แค่ความรู้ แต่คือเครื่องมือที่จะช่วยให้ท่าน [สำเร็จ/เบาใจ] ได้ทันทีครับ"สำหรับตอนที่4.เปิดใจด้วยเรื่องราว (Storytelling)เช่น"เมื่อ 5 ปีที่แล้ว ผมเคยนั่งอยู่ตรงจุดที่พวกท่านนั่งอยู่... ผมรู้สึก [อธิบายความรู้สึก] และนั่นคือจุดเปลี่ยนที่ทำให้ผมมาอยู่ตรงนี้" เทคนิคเพิ่มเติมเพื่อให้คำพูด "เข้าถึงใจ"ก็คือใช้คำพูดเชิงบวก และไม่โจมตีคนอื่น จงเป็นผู้ฟังที่ดีก่อน โดยการทักทายและสร้างบรรยากาศที่เป็นกันเอง (Small Talk) ก่อนเข้าเรื่อง จงสบตาผู้ฟังและยิ้มแย้ม เพื่อแสดงความเป็นมิตรที่สำคัญคือใช้คำพูดทรงพลังที่สุด คือการที่ผู้พูดแสดงให้เห็นว่า "ผมเข้าใจคุณ" และ "ผมหวังดีกับคุณ" อย่างแท้จริงครับข้อมูลรวมโดยAI

หลังที่ท่านได้อ่านเนื้อหาสาระจากงานเขียนนี้แล้ว ผู้เขียนขออวยพรให้ท่านสามารถที่จะพูดให้เกิดความเชื่อถือ เชื่อมมือ เชื่อมั่นและเชื่อใจในการพูดของท่านที่จะได้เข้าไปนั่งในหัวใจของผู้ฟังทุกท่านเช่นกันนะครับ

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญญัติปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง

(The art of speaking to win over your audience)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 ผู้พูดหรือผู้ถ่ายทอดที่ประสบความสำเร็จ	1
บทที่ 2 บุคลิกภาพที่ดีจะช่วยเพิ่มสันได้อย่างไร	11
บทที่ 3 ยุทธวิธีเสริมสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง	24
บทที่ 4 บทบาทหน้าที่ของผู้ที่อยู่บนเวทีการพูดหรือถ่ายทอด	30
บทที่ 5 กลยุทธ์การพูดที่ใช้น้ำคำเพื่อชนะน้ำใจ	42
บทที่ 6 เทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ	57
บทที่ 7 เทคนิคการจูงใจให้บุคลากรหรือทีมงานเชื่อถือ	65
บทที่ 8 ประเทคนกับการพูดเพื่อจูงใจ	79
บทที่ 9 หลักการสร้างบทพูดจูงใจทางโทรศัพท์เพื่อเชื่อเชิญ	89
บทที่ 10 ศิลปะในการพูดจูงใจเพื่อการสร้างงานรายได้ให้ผู้อื่น	94
บทที่ 11 วิธีพูดจูงใจผู้ได้บังคับบัญชาที่ทำงานมีประสิทธิภาพน้อย	101
บทที่ 12 การพูดจูงใจเมื่อมีผู้ไม่เห็นด้วยกับเรา	118
บทที่ 13 เทคนิคการพูดจูงใจในการปลุกกระดม	127
บทที่ 14 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย	130
บทที่ 15 ศิลปะการพูดที่ได้ทั้งน้ำคำและน้ำใจ	142

สารบัญญัติปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง

(The art of speaking to win over your audience)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 16 เทคนิคการพูดเพื่อสร้างความเชื่อถือ	148
บทที่ 17 ศิลปะพูดจูงใจเพื่อให้รู้จักคิด	153
บทที่ 18 จะพูดเพื่อตรึงคนฟังได้อย่างไร	160
บทที่ 19 ครบเครื่องเรื่องการพูดเพื่อการครองใจ	164
บทที่ 20 เทคนิคการพูดเพื่อหาคะแนนเสียง	168
บทที่ 21 เทคนิคการพูดเพื่อให้เลิกกระทำ	172
บทที่ 22 เทคนิคการพูดให้คำปรึกษาหารือ	175
บทที่ 23 ศิลปะการพูดจูงใจเพื่อให้คำแนะนำที่ดี	183
บทที่ 24 ศิลปะการพูดจูงใจเพื่อให้งานสำเร็จ	188
บทที่ 25 ประเมินผลอย่างไรในการพูดหรือถ่ายทอด	198

บทนำ

ศิลปะการพูดให้ได้ใจคนฟัง

(The art of speaking to win over your audience)

การพูดที่สามารถ "เข้าไปนั่งในหัวใจของผู้ฟัง" ได้นั้น ไม่ได้เริ่มที่คำพูดสวยหรู แต่เริ่มจาก "ความจริงใจและการเข้าใจผู้ฟัง" โดยมีเทคนิคการสร้างบทพูดที่สะกดใจและเชื่อมโยงความรู้สึกได้ดังนี้

1. เปิดด้วยเรื่องราว/ประสบการณ์ร่วม (Storytelling):

เล่าเรื่องที่น่าสนใจ สั้นๆ และตรงกับชีวิตผู้ฟัง เช่น "เชื่อว่าหลายท่านในที่นี้เคยรู้สึกว้าว..."

2. ใช้คำพูดเชิงบวกและชื่นชม: ทักทายด้วยความจริงใจและยกย่องผู้ฟัง เช่น "ผมรู้สึกเป็นเกียรติและดีใจมากที่ได้มีโอกาสมาอยู่ต่อหน้าผู้มีความรู้ทุกท่านในวันนี้"

3. ตั้งคำถามที่จี้ใจหรือให้คิดตาม: สร้างความอยากรู้อยากเห็นหรือให้คนฟังฉุกคิดถึงปัญหาที่เขากำลังเผชิญ

4. แสดง "ความเข้าใจ" ก่อน "ชี้แจง": แสดงให้เห็นว่าเราเข้าใจความรู้สึกหรือความคาดหวังของพวกเขา เช่น "ผมเข้าใจดีว่าช่วงเวลานี้เป็นช่วงที่ทุกคนต้องแบกรับความรับผิดชอบอย่างหนัก..."

5. ใช้ท่าทางที่เป็นธรรมชาติและการสบตา (Eye Contact):

สร้างความน่าเชื่อถือและความรู้สึกเป็นกันเอง

ตัวอย่างประโยคบทนำ (แบบเข้าไปนั่งในใจ)

แบบสร้างความเชื่อมโยง: "ก่อนที่จะมาเจอทุกท่านวันนี้ ผมได้มีโอกาสพูดคุยกับหลายคน และสิ่งที่ผมได้ยืนยันตรงกันคือความมุ่งมั่นที่จะอยากเห็นองค์กรเราไปได้ไกลกว่าเดิม.วันนี้ผมจึงอยากมาชวนคุยเรื่อง.."

แบบเห็นอกเห็นใจ: "ผมรู้ว่าหลายท่านเหนื่อยกับการทำงานในรูปแบบเดิมๆ มาตลอดทั้งปี... วันนี้ผมไม่ได้นำกฎระเบียบใหม่มาสั่งให้ทำ แต่ผมนำแนวทางที่จะช่วยให้งานของทุกท่านเบาลงมาฝากครับ"

แบบสร้างพลัง: "ความฝันที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิต ไม่ได้เป็นเรื่องไกลตัว และทุกคนที่นั่งอยู่ตรงนี้มี 'อาวุธ' สำคัญนั้นอยู่ในมือแล้วครับ นั่นคือ..."

หลักจิตวิทยาในการพูดให้ได้อใจ

รู้เขารู้เรา: วิเคราะห์ผู้ฟังว่าเขาเป็นใคร ต้องการอะไร และใช้ภาษาที่ง่าย

Think Win-Win: สื่อสารบนพื้นฐานที่ผู้ฟังได้รับประโยชน์ด้วย ไม่ใช่แค่ผู้พูด

จริงใจไม่เสแสร้ง: คำพูดจะทรงพลังที่สุดเมื่อออกมาจากความรู้สึกที่อยากแบ่งปัน

การพูดที่เข้าไปนั่งในใจคน คือการทำให้เขารู้สึกว่า "เราอยู่ข้างเดียวกับเขา" และ "เข้าใจเขาอย่างแท้จริง" ครับ

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

บทที่ 1 ผู้พูดหรือผู้ถ่ายทอดที่ประสบความสำเร็จ

บุคคลที่ประสบความสำเร็จ คือ การได้รับการยอมรับสรรเสริญ ยอมรับเชื่อถือ หรือเชื่อมั่นจากกลุ่มบุคคลในสังคม ซึ่งไม่ได้หมายความว่าต้องมีคนรัก หรือมีคนเคารพเสมอไป คือไม่จำเป็นต้องมีคนรักใคร่ ห่วงเห่น หรือใครแต่ละต้องไม่ได้ ผู้ที่อยู่ในวงการพัฒนามนุษยชาติยอมรับ เข้าใจดีว่าการทำให้ผู้ฟังผู้เรียนที่อยู่เป็นกลุ่ม หรือที่ชุมชนทั้งหลายนั้น เกิดการยอมรับ สรรเสริญ เชื่อถือหรือเชื่อมั่นในความรู้ความเข้าใจ ความสามารถ ทักษะและจริยธรรม ที่ได้รับจากผู้ถ่ายทอดจนสามารถ นำไปประยุกต์หรือปฏิบัติงานได้นั้น ไม่ใช่เรื่องที่ย่ายนั้กคำถามจึงเกิดขึ้นว่า จะเป็นผู้ถ่ายทอดที่ได้รับการยอมรับได้อย่างไร ผู้เขียนขอให้แนวทาง ต่าง ๆ ดังนี้

คุณลักษณะของผู้ถ่ายทอดที่ประสบความสำเร็จ

1. บุคลิกดี

บุคลิกภาพที่ดีย่อมมีชัยไปกว่าครึ่งหนึ่งแล้ว แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นมีฟอร์ม ดี หรือทำดีที่ต้องไม่เหลวด้วย ซึ่งผู้เขียนจะนำเสนอเรื่องบุคลิกภาพของ ผู้ถ่ายทอดที่ดีเป็นอย่างไรในบทถัดไป

2. มีความกระตือรือร้น

ความกระตือรือร้น แสดงออกได้จากการแสดงออกที่มีความคล่องตัว ก้าวเดินอย่างมั่นใจ เต็มฝีเท้า มีการแสดงออกอย่างเชื่อมั่นพร้อมที่จะก้าวขึ้นสู่เวลาด้วยความกระตือรือร้น จะช่วยให้ผู้ฟังตื่นตัว ตื่นเต้น ใจจดจ่อ ติดตามและคล้อยตามได้ ถ้าหากใช้ภาษาท่าทาง น้ำเสียง ประกอบกับเนื้อหาในการพูด

3. สนใจร่วมมือ

คือสนใจในภารกิจของผู้ฟัง หรือผู้เรียนรู้ โดยการใช้ข้อมูลของผู้เรียนมาเป็นประโยชน์ในการถ่ายทอด โดยการเรียนรู้เนื้อหา ยกตัวอย่างหรือรายละเอียดที่เป็นเรื่องใกล้ตัวของคนฟัง ทำให้ผู้ฟังเกิดการยอมรับ ความสนใจร่วมมือ หมายถึงการยินดีและเต็มใจ เมื่อถูกทาบถาม หรือได้รับคำเชิญให้เป็นผู้ถ่ายทอดในงานหัวข้อหลักสูตร หรือกิจกรรมต่างๆ

4. ใช้สื่อช่วยสอน

ในการที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมของบุคคลที่เราต้องสื่อสารอยู่ โดยการถ่ายทอดนั้น การถ่ายทอดจะสัมฤทธิ์ผลอย่างสูง ถ้าหากผู้ถ่ายทอดได้ใช้เครื่องมือต่าง ๆ ที่จะให้ผู้ฟังได้รับรู้ในหลาย ๆ ช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นทางตา คือ ได้เห็น ทางปาก ได้ซักถาม พูดคุย ทางหูได้ยิน ทางมือ คือทดลองสัมผัส หรือทางลิ้น ได้ลิ้มรส ทดสอบ ย่อมจะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเรียนรู้ได้มากขึ้น ผู้ถ่ายทอดจะต้องใช้สื่อช่วยสอน ซึ่งผู้เขียนจะได้กล่าวถึงในโอกาสต่อไป

5. ไม่อ่อนประสบการณ์

ผู้ถ่ายทอดที่ดี ควรจะมีความรู้และประสบการณ์ตรง ในเรื่องที่คุณกำลังจะถ่ายทอดไปสู่ผู้ฟัง คนเราส่วนใหญ่ในวงการฝึกอบรม หรือ พัฒนาบุคลากร ส่วนมากถือคติที่ว่า “โตแล้วเรียนลัด” ย่อมอยากฟัง ประสบการณ์หรือเทคนิคของผู้ถ่ายทอดเพื่อเป็นสูตรสำเร็จ หรือเป็นทางลัดสู่ความสำเร็จโดยนำกลับไปประยุกต์ คัดแปลง แต่งเติมให้เหมาะสมกับการงานของตน ดังนั้นผู้ถ่ายทอดที่ดีควรมีประสบการณ์หรือความสำเร็จในงานมาเสนอให้ผู้ฟัง เพื่อเพิ่มพลังในงาน

6. การงานสำเร็จดี

ข้อนี้เชื่อมโยงจากข้อที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น คือคนเราส่วนใหญ่ ไม่มีใครอยากฟังคนที่ไม่มีชื่อ คนทุกคนอยากฟังคนเก่ง คนดี คนที่เป็นเลิศ คนที่ประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะในสังคมไทย ยอมรับในระบบอาวุโส และผู้ที่มีประสบการณ์ เชี่ยวชาญ ชำนาญ ชำช่องในเรื่องนั้น ๆ ไม่ใช่ตำราอย่างเดียว

7. มีความสามารถในการถ่ายทอด

คือมีความสามารถในการเชื่อมโยงความรู้ หลักการ ประสบการณ์ และวิธีการ โดยใช้คำพูด รูปภาพ ตัวอักษร ให้ผู้ฟัง หรือผู้เรียนตั้งใจ สนใจ เข้าใจ ประทับใจ หรือบันเทิงใจไปกับควบคู่กัน ซึ่งย่อมต้องอาศัยทั้งเทคนิค ลีลา ภาษาและศิลปะในการแสดงออกที่เหมาะสม สอดคล้อง และกลมกลืน

8. ถอดหัวใจคนเรียน

คือรู้จักเอาใจคนเรียนรู้อย่างไร ใจผู้สอนผู้ถ่ายทอดว่า หลักการเรียนรู้ของผู้คนเป็นอย่างไร จะสร้างแรงจูงใจในการเรียนรู้และรับรู้ได้อย่างไร ซึ่งก็หมายความว่า ผู้ถ่ายทอดย่อมจะต้อง “รู้เรา” และ “รู้เขา” “รู้เรา” คือ อะไรที่เราถนัด ชำนาญ แสดงออกได้ ที่ทำให้ผู้เรียนผู้ฟังยอมรับ ถ้าหากทำไม่ได้ จะฝึกฝนและพัฒนาอย่างไร “รู้เขา” คือ รู้ว่าคนเรียน คนฟัง คือใคร ชอบอะไร เรื่องใด แนวใด ซึ่งผู้เขียนจะนำเสนอในโอกาสต่อไป

9. เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้

การพัฒนามนุษย์ หรือการฝึกอบรมก็ตาม วัตถุประสงค์โดยส่วนใหญ่เรามุ่งที่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของคนเรียน คนฟังให้เกิดความรู้ (Knowledge) ความเข้าใจ (Understanding) ความสามารถ (Ability) ทักษะ (Attitude) และจริยธรรม ในการทำงานที่ดี ดังนั้นจึงเป็นความท้าทายของผู้ถ่ายทอดว่า ทำอย่างไร....ทำจะให้สิ่งเหล่านี้ประสบความสำเร็จทั้งผู้ฟัง และผู้ทำการถ่ายทอด

อารมณ์ขันก็เป็นส่วนหนึ่งของการช่วยสร้างบรรยากาศในการฝึกอบรมที่ดี แต่มีได้หมายความว่า คนที่พูดสนุก จำ หัวเราะจนกลิ้ง นั้นจะประสบความสำเร็จเสมอไป ถ้าหากการพูดครั้งนั้น “มีแต่ น้ำ ไม่ มี เนื้อ” คือ ขบขัน แต่ขาดสาระแก่นสาร

10. ไม่หลงตัวเอง

ส่วนใหญ่ผู้ที่หลงตัวเอง มักจะมีเพดานบินในการออกสนาม หรือเวทีการพูด การถ่ายทอดมานานพอควรซึ่งจะมีการแสดงออกในลักษณะต่าง ๆ มากมาย ซึ่งผู้เขียนจะกล่าวในโอกาสถัดไป

พูดหรือถ่ายทอดอย่างไรที่ไม่ประสบความสำเร็จ

สิบหัวข้อที่กล่าวไปแล้วข้างต้น คือ บุคลิกดี มีความกระตือรือร้น สนใจ ร่วมมือ ใช้สื่อช่วยสอน ไม่อ่อนประสพการณ์ การงานสำเร็จดี มีความสามารถถ่ายทอด ถอดหัวใจคนเรียน เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ และไม่หลงตัวเอง เป็นลักษณะของผู้ถ่ายทอดที่ประสบความสำเร็จ ส่วนผู้ถ่ายทอดที่ไม่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างไรนั้น ลองฟังดูนะครับ

1. คอยฟัง

การคอยฟัง คอยใหญ่โตเกินความจริง โกหกคำโต โอ้อวด หรืออวดอ้างสรรพคุณนานเกินไป จนผู้ฟังเกิดความระอิดระเอียน ผู้ฟังส่วนใหญ่ไม่ชอบฟังเรื่องนอกตัว หรือไม่เกี่ยวกับตัวเองนานเกินไป เช่น กล่าวชมเชยยกย่องผู้บริหารเกินกว่า 30 นาที ที่เหลืออีก 30 นาทีสอนหรือถ่ายทอด เรื่องนี้มีขอยกเว้นคือ ถ้าหากคนๆ นั้นมีความสำเร็จ มีผู้ศรัทธาสูงจริงๆ หรือผู้ฟังอยากฟังเรื่องของผู้นี้ เป็นต้น

2. มุ่งธุรกิจ

คือทุกอย่างมุ่งเงินมากกว่ามุ่งงาน ไม่ยอมแม้กระทั่งพูด หรือ ถ่ายทอดเกินเวลา ประเด็นนี้เราต้องยอมรับว่าเวลาเป็นเงินเป็นทองจริง ๆ สำหรับนักพูด นักบรรยาย นักฝึกอบรมที่ติดตลาดแล้วปัญหาที่พบส่วนใหญ่ เมื่อหน่วยงานเล็ก ๆ หรือราชการเชิญก็รับไว้ก่อนแต่พอหน่วยงานใหญ่ ๆ หรือองค์กรที่มีเงินหนามาเชิญชนิดสู้ค่าตัวก็แจ้งยกเลิกหน่วยงานที่เชิญไว้ก่อนแล้วทันที แบบนี้ที่เรียกว่ากิเลสนักฝึกอบรมที่มุ่งธุรกิจ

3. ผิดเวลา

เนื่องจากวิ่งรอกรับงาน สับสนชนกันวนวาย บางท่านก็วิ่งรอกเหมือนดารา มีตัวหลักตัวรอง คือ 3 ชั่วโมงแรกตอนเช้า พูดเป็นหลัก 1 ชั่วโมงให้ที่หนึ่ง แล้วให้ตัวรองพูดต่อ แล้วก็วิ่งรอกไปบรรยายหรือถ่ายทอดอีกที่หนึ่งในช่วง 3 ชั่วโมงหลัง ถ้าไม่ทันก็ให้ตัวรองพูดมาเวลาในช่วงบ่ายสัก 1 ชั่วโมง เพราะขอเวลาหายใจ หรือหาข้าวถ่วงกระเพาะไปก่อน ๆ จะขึ้นเวที

4. มาไม่รอบคอบ

คือลืมเลือน เพราะความรีบร้อน ขาดเอกสาร เครื่องมือสื่อการสอน หรือ ขาดการเตรียมการก่อนการถ่ายทอด ไม่แสวงหาข้อมูลจากผู้เข้ารับการอบรมหรือผู้ฟัง บางท่านมาถึงสถานที่บรรยายหรือถ่ายทอดหันหน้ามาถามผู้จัดอบรมว่า “ตกลงวันนี้จะให้พูดเรื่องอะไร”

5. ตอบคำถามไม่ตรง

เรียกว่า “มือไม่ถึงขั้น” ยังขาดการเรียนรู้ในเรื่อง เทคนิคในการตอบคำถาม พอเจอคำถามซึ่งไม่คิดว่าจะมีคนกล้ายกมือถาม “อาการปวดหัว ตัวร้อนมือเท้าเย็นหรือสั่นก็เกิดขึ้น ซึ่งเทคนิคในการตอบคำถามจะนำเสนอในโอกาสต่อไป

6. หลงตัวเอง

พอ ๆ กับคนขี้คุย หรือคุยฟุ้ง ผู้ถ่ายทอดที่หลงตัวเองมักจะฉุนเฉียวง่าย เสียงดัง ยกตนข่มท่าน จนกระทั่งผู้ใกล้ชิดรู้สึกว่าจะปรับตัวลำบากยากเย็นในการประสานงานในการพูดหรือถ่ายทอด หรือมีความอึดอัดขัดข้องหมองใจจนทำอะไรไม่ค่อยถูก

7. เก่งทุกอย่าง

รับเชิญได้ทุกงาน พูดได้ทุกเรื่องตั้งแต่สากกระเบือยันเรือรบ อย่างที่ภาษาชาวบ้านชอบพูด ผู้ถ่ายทอดที่ดีควรจะระบุขอบเขต แนวเรื่องที่สามารถถ่ายทอดได้ ที่มีความถนัด ความชำนาญเป็นพิเศษ ถ้าหากไม่ชำนาญหรือถนัด แต่มีผู้ยืนยันจะเชิญ ก็ต้องทำการบ้านให้ดีเป็นพิเศษ

8. เปรี๊ยะปาดลอกเลียน

การนำเอาผลงานของผู้อื่นมานำเสนอถ่ายทอดก็ควรที่จะอ้างถึงเพื่อเป็นเกียรติกับเจ้าของผลงานนั้นๆ ด้วย เรื่องนี้ถือเป็นจรรยาบรรณหนึ่งของนักฝึกอบรมหรือผู้ทำการถ่ายทอดที่ควรคำนึง

9. เชียนยกเมฆ

คือทำตัวเหมือนนักพูด หรือนักการเมือง ที่อ้างตัวเลขตามใจนึกคิด บิดเบือนความจริง ทำให้วินิจัยของคนผิดพลาดจากการรับรู้ข้อมูลที่ ยกมาพูดกล่าวอ้าง

10. เอกทางภาษา

คือใช้ภาษาต่างคำว หรือต่างชาติมากไป โดยไม่วิเคราะห์ผู้ฟังที่ นั่ง กันอยู่หน้าสไลดอน แสดงสีหน้าบ่งบอกว่ามีเครื่องหมายคำถามอยู่ในใจว่า หมายความว่าอะไรให้กับผู้ฟังจบ ม.3 หลายคนบ่นในใจว่า ถ้าพูดไทย ปนลาว (อีสาน) จะดีกว่าพูดอังกฤษปนไทย

ตามที่กล่าวไปแล้วว่า ผู้ถ่ายทอดที่ไม่ประสบความสำเร็จนั้นเป็น อย่างไร ขอทบทวนใหม่ให้คล้องจองดังนี้ คือ **คุยฟัง มุ่งธุรกิจ ผิดเวลา มาไม่รอบคอบ ตอบคำถามไม่ตรง หลงตัวเอง เก่งทุกเรื่อง เปรี๊ยะปราคา ลอกเลียน เชียนยกเมฆ และเอกทางภาษา**

ผู้ถ่ายทอดยุคใหม่เป็นอย่างไร

ตามที่กล่าวไปแล้วข้างต้น ถึงผู้ถ่ายทอดที่ประสบความสำเร็จ กับผู้ ล้มเหลว หรือไม่ประสบความสำเร็จ หรือมีการยอมรับนั้นเป็นอย่างไร ไปบ้างแล้วนั้น คราวนี้เราลองหันมาดูผู้ถ่ายทอดยุคใหม่ ให้นัยย่อลงไป ว่าเป็นอย่างไร ขอให้เฝ้าเดี่ยวดังนี้

1. ใช้เทคโนโลยีใหม่ คือใช้เทคโนโลยี เครื่องมือ หรือสื่อช่วยถ่ายทอดที่เหมาะสมกับเนื้อหา บุคคล เวลา โอกาส สถานที่ บรรยากาศ ฯลฯ

2. เข้าใจง่าย คือถ่ายทอดแล้วผู้ฟังรับได้ เข้าใจได้ง่าย

3. ได้เนื้อหา คือมีเนื้อหาเหมาะสม ข้อมูลที่ดี

4. พาสงอก คือมีอารมณ์ขันสอดแทรกอยู่บ้าง

5. ปลุกความคิด คือผู้ฟังคิดตาม ได้คิด ได้ทบทวนตนเอง

6. พิชิตปัญหา คือช่วยเข้าใจปัญหาที่ยังคาใจทำให้ทะลุปรุโปร่ง

7. สามารถเปลี่ยนพฤติกรรม คือทำให้ผู้รับ เกิดความรู้ ความเข้าใจ ความสามารถทัศนคติ หรือ จริยธรรมข้อใดข้อหนึ่ง หรือหลายข้อ

8. นำประโยชน์ คือผู้รับผู้เรียนได้รับประโยชน์ต่อตัวเอง การงาน องค์กร หรือความสำเร็จต่างๆ

9. ไม่เป็นโทษเป็นภัย คือถ่ายทอดสิ่งที่ไม่เป็นพิษเป็นภัยต่อสังคม ส่วนรวม

10. ตื่นไวข่าวสาร คือการศึกษาได้กลายเป็นการเรียนรู้ตลอดชีวิต ผู้ถ่ายทอดจะต้องเปิดสมอง รับรู้ เรียนรู้ข่าวสารข้อมูลตลอดเวลา

ขอสรุปใจความตามเนื้อหาที่ได้เจรจาสนทนาไปแล้วว่า ผู้ถ่ายทอดที่ดีและประสบความสำเร็จนั้นต้องแสวงหาความรู้ รู้จริงในสิ่งที่จะถ่ายทอด กระตือรือร้นสนใจในการนำเสนอเนื้อหาสาระสู่ผู้ที่นั่งอยู่เบื้องหน้า มีลีลาพูดบรรยาย หรือถ่ายทอดที่ใช้สื่อเป็นเครื่องมือ หรือมีศิลปะในการแสดง แล้วก็ไม่แล้งน้ำใจ ต้องอยู่ในสถานะของผู้ให้ จิตใจต้องเป็นธรรม และมีพฤติกรรมในการปฏิบัติสอดคล้องกับเนื้อหาสาระที่พูดออกไปพร้อมทั้งใส่ใจในการพัฒนาแสวงหาความรู้ ใหม่ๆ เพื่อเติมเชื้อไฟให้สมองมีพลังสร้างความสมหวังในการพูดถ่ายทอดในที่สุด

บทที่ 2 บุคลิกภาพที่ดีจะช่วยเพิ่มสีสันได้อย่างไร

“บุคลิกภาพ”มาจากคำบาลี 2 คำคือ “บุคลิก” สมาสกับ “ภาพ” หรือ“ภาพ”เป็นบุคลิกภาพ (PERSONALITY)นักจิตวิทยาได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพมากมายซึ่งอาจจะสรุปได้ว่า บุคลิกภาพคือ ลักษณะพฤติกรรมที่แสดงความเป็นสัญลักษณ์ หรือ ลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล ซึ่งไม่เหมือนกัน เช่น ท่าทาง การแต่งกาย การพูด ฯลฯ

ผู้ถ่ายทอดที่ดีควรจะทำให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลิกภาพ หากเรามีบุคลิกภาพที่ดี จะช่วยเสริมสร้างบรรยากาศในการติดต่อสื่อสาร การพูด การบรรยาย การถ่ายทอดได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะถ้าหากเราแต่งตัวมีชีวิตชีวาเดินมีชีวิตชีวา ยืนมีชีวิตชีวา พูดอย่างมีชีวิตชีวา ย่อมทำให้ประสบความสำเร็จในการแสดงออกทางการพูดบรรยายนำเสนอหรือถ่ายทอดได้

บุคลิกภาพที่สำคัญ

นักจิตวิทยาได้กล่าวถึงลักษณะของบุคลิกภาพที่สำคัญด้านต่าง ๆ มีดังนี้

1. บุคลิกภาพ ทางกาย ได้แก่การแต่งกาย ที่สุภาพเรียบร้อย ตามกาลเทศะอันควร แสดงท่าที่เป็นมิตร แสดงการให้เกียรติผู้ฟัง